Gouvernement du Canada Government of Canada

The Sporting Goods Market in Spain

May 1997

(Également disponible en français sous le titre, Le marché des articles de sport en Espagne)

Prepared by the
Team Canada Market Research Centre
and the
Canadian Trade Commissioner Service

© Department of Foreign Affairs and International Trade
(FaxLink no. 38221)

Canada

Report prepared by the Team Canada Market Research Centre
Market Support Division (TCM)
Department of Foreign Affairs and International Trade
125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2
Fax: (613) 943-1103
E-mail: research.center@dfait-maeci.gc.ca

The Team Canada Market Research Centre produces a wide range of market reports by region and sector for Canadian exporters. These reports are available from:

— the FaxLink Domestic service (613-944-4500); and
— DFAIT's InfoExport Internet site (http://www.infoexport.gc.ca).

The Government of Canada has prepared this report based on primary and secondary sources of information. Readers should take note that the Government of Canada does not guarantee the accuracy of any of the information contained in this report, nor does it necessarily endorse the organizations listed herein. Readers should independently verify the accuracy and reliability of the information.

THE SPORTING GOODS MARKET IN SPAIN

Team Canada Inc • Équipe Canada inc

EXECUTIVE SUMMARY

The sporting goods market is one of the fastest growing segments of Spain's consumer products sector. Imports represent a large portion of the market since local production does not currently meet consumer demand for quality and product availability. The best sales prospects in the sporting goods market are for golf and fitness equipment.

There are few restrictions and little import regulations. All sporting goods imported from outside the EU are subject to a 6% customs duty and a 16% value-added tax is charged on all imports regardless of the country of origin.

Canadian exporters of sporting goods are well recognized in Spain, especially for the quality of their sportswear and outdoor clothes.

TABLE OF CONTENTS

EXECUTIVE SUMMARY iii

EXECUTIVE SUMMARY iii

MARKET OVERVIEW 1

PRIVATE SECTOR CUSTOMERS AND CHANNELS OF DISTRIBUTION 4
- Distribution channels 4
- Importers 4
- Agents and sales representatives 5
- Manufacturers 5
- Key factors determining purchase decisions 5

MARKET ACCESS CONSIDERATIONS 5
- Import regulations 5

PROMOTIONAL VENUES 6
- Trade shows 6
- Publications 7

KEY CONTACTS AND SUPPORT SERVICES 8

OTHER REFERENCE MATERIAL 12

THE SPORTING GOODS MARKET IN SPAIN

Team Canada Inc - Équipe Canada inc

MARKET OVERVIEW

The sporting goods market remains one of the fastest-growing segments of Spain's consumer goods sector. The Spanish are showing a growing interest in activities that allow them to enjoy the outdoor activities and to improve their health and overall physical fitness. Higher incomes, higher stress in cities, and the promotion of sports facilities have largely contributed to this change.

Imports are continually increasing, since local production does not meet consumer demands for quality or availability of products.

The most promising sectors are golf and physical fitness equipment.

Table 1. Canadian Exports of Sporting Goods to Spain, 1992-1995 (in C$ 000s)

Products and Code	1992	1993	1994	1995
Ice skates (H.S. 950670)	4	25	106	82
Sets of golf clubs (H.S. 950631)	.	.	108	54
Golf equipment (H.S. 950639) 9	.	.	.	
Weightlifting, gymnastic or athletic equipment (H.S. 950691)	303	154	208	183
Items and mats for outdoor sports or games, swimming or wading pools (H.S.950699)	17	97	538	565

Source: Statistics Canada, TIERS, 1997.

Sportswear

Sportswear is one of the largest segments of the sporting goods market. Sportswear alone represents 31% of the sector's total sales. The market's leading brands are Reebok and Adidas. Nike is of considerable though lesser importance.

Canada has very good opportunities in the sportswear sector. Canadian have good quality outdoor clothes that could compete with companies like Patagonia from the United States.

Footwear

Footwear is the second largest segment of the sporting goods sector, representing about 33% of the sector's total sales (e.g.14 million pairs in 1992). This segment encompasses a wide range of products: running shoes, racket sport, basketball, cross-training and soccer shoes, skis, mountain hiking shoes and boots, and so on.

Foreign brands (Reebok, Adidas, Nike) are the most popular, sharing 50% of the market. The leading domestic brands are Rox, Kelme and John Smith.

Brand names are a primary consideration in footwear. Therefore, it is very difficult to compete with major corporations such as Nike.

Racket sports

Growth in the racket sport sector has slowed in recent years. Sales of tennis equipment are down compared to other sports (e.g. badminton and squash), which are faster to learn and more fashionable. Leading brands are similar to those sold in Canada: Penn, Prince, Wilson, Dunlop, Head, Yonex etc.

Winter sports (skiing and snowboarding)

The winter sports sector is closely tied to various economic sectors, including hotels, restaurants and transportation. According to the Spanish Winter Sports Federation, this sector's annual revenue totals 70 billion pesetas.

Spanish goods are produced mainly by two companies, Rossignol and Metalúrgica Diroca. Rossignol, a subsidiary of the French company, is located in Artes, Barcelona. It annually produces 450,000 pairs (31% of Rossignol's global sales), exporting 90%. This line of business alone explains the winter sports sector's external trade surplus. Rossignol also carries out distribution activities. Until 1996, it was the exclusive dealer for U.S.-made Marker bindings. Metalúrgica Diroca also manufactures and imports ski poles.

Mountain sports

From a strictly economic standpoint, the mountain sport sector is of moderate importance. However, it offers very promising prospects, since the Spanish are increasingly interested in nature and adventure.

There is a fairly wide range of mountain sports, although hiking is the most conventional and accessible. Footwear is the only gear needed for this discipline. The leading brands in Spain are Boré al (38% of the market), Forfred (10%), Chiruca (9%), Nike and Adidas (7% each).

Other mountain sports include flying sports, such as paragliding and deltaplaning, which require footwear, harnesses and flight instruments (altimeter, anemometer, variometer, compass and so on). There are also water sports, such as kayaking, canoeing, rafting, hydrospeeding, hydrobobsledding and river skiing. These sports require the following equipment: helmet, life jacket, wet suit.

Cycling

The cycling market has rapidly boomed in Spain from about 900,000 units in 1990 to 1,300,000 in 1991, 2,200,000 in 1992, and 2,300,000 in 1993.

Spanish producers are very well positioned on the domestic market. There are four major manufacturers in the Basque Country (BH, Velimsa, Orbea and Razesa) and three in Catalonia (Rabasa, Monty and Alkon). There are also two major importers, Commercial Orbaiceta and Bicicletas Otero.

Mountain biking

The growth of the cycling market has occured largely as a result of the increased popularity of mountain biking. Mountain bike sales increased from 900,000 units in 1990 to 1.25 million in 1991 and 2 million in 1993. The best known brands are mainly American (Scott, Marin and Diamond Back). Spanish built bikes are mainly medium- and light-duty (BH, Conor, Orbea and Otero).

Golf

Sales in the golf sector (including tourism) total about 130 billion pesetas. The major brands of equipment on the market are Spalding and Dunlop-Slazenger, with market shares of 25% and 9% respectively. Wilson and Yamaha are also players, with smaller market shares. There is virtually no Spanish production. A Basque company, Calzatura Alta Moda, manufactures footwear, with annual sales of 60 million pesetas. However, there are a number of specialized distributors, such as Bost Golf, which distributes the American brand, Bird.

To attract professional and amateur golfers, both Spanish and foreign, the Tourism Office and the Spanish Royal Golf Federation have established more than five professional tournaments in Spain as part of the European Professional Golf Tournament.

The golf sector grew at an average rate of about 15% to 20% a year during the early 1990s. The annual growth rate is expected to range from 20% to 25% by the year 2000, with an increase in the number of golfers and the demand for better-quality equipment and accessories.

Horseback riding

The horseback riding sector is still somewhat disorganized in Spain. The national federation lacks funds, and clubs do not coordinate their work. Tracks are also underused, and there are very few polo grounds.

Products specific to the sector are clothing, boots, riding caps, tack, and horseshoes.

Spain has a very large saddlery, *l* aldi. King Juan Carlos is a client. *l* aldi was the official supplier for the Olympic Games in Barcelona. In 1991, it had 70% of the domestic market and exported 60% of its production.

Surfing

Surfing is becoming more and more attractive among teenagers and young people. It is an increasing niche market that should not be missed.

PRIVATE SECTOR CUSTOMERS AND CHANNELS OF DISTRIBUTION

Distribution channels

There are 4400 sporting goods outlets in Spain. Nearly half (42%) specialize in specific sports. The rest offer a wide range of products.

Importers

There are several major import firms in Spain. The largest is Cidesport, established in 1981 with 2.2 billion pesetas in sales in 1992.

Atoda and General Sport is the second largest importer and has achieved excellent results since it was established. This company is involved in all of the most dynamic segments of the sporting goods market, such as snowboarding, mountain biking, and rollerblading (inline skating).

Benetton Sportsystem Ibé rica, the latest and newest major importer, was established in 1994, after Norade S A. and Prince Ibé rica S.A. amalgamated.

Agents and sales representatives

There are three associations of specialized representatives or agents in Spain: Collectiu de Representants Esportius de Catalunya (CREC), Asociación de la Comunitat Valenciana de Representants Esportius (ACVRE) and Asociación Madrileña de Representantes de Artículos Deportivos (AMRAD). These three associations operate in the regions of Catalonia, Valencia and Madrid. They have 50, 36 and 41 members respectively.

Manufacturers

Spain also has three manufacturers' associations: Asociación Española de Exportadores de Artículo Deportivo (SEAD), Asociación Española de Fabricantes de Instalaciones Deportivas (Fabsport) and Asociación Española de Fabricantes de Artículos Deportivos (Asesport). SEAD has about 70 members, Fabsport 30 and Asesport 78. There has been talk of these three associations merging to form a single union.

Key factors determining purchase decisions

Price is a key factor in sales transactions, especially since products imported from Asia are available at very competitive prices. Local manufacturers have been pressuring the Government to investigate whether Asian suppliers have been illegally dumping their products in Spain.

MARKET ACCESS CONSIDERATIONS

Import regulations

Since imports represent 90% of the total market, there are few restrictions and little regulation in this regard. All sporting goods imported from countries outside the European Union are subject to a 6% customs duty. A 16% value-added tax (VAT) is charged on all imports, regardless of the country of origin.
Spanish importers/distributors customarily use 90-day letters of credit, but not on an exclusive basis.

PROMOTIONAL VENUES

Trade shows

Trade shows are mainly designed to bring together the various stakeholders in the sector, especially suppliers and retailers. We also see the growing involvement of professional associations, such as SEAD, which organizes the sports trade show in Barcelona, and Asesport, which organizes Fidec in Madrid. Furthermore, purchasing cooperatives, such as Intersport, Sport Deval, Grup Sport and Prestige Sport Group, often attend these events. In addition to the major trade shows, there are also a number of small specialized trade shows.

Table 2. Major Trade Shows

Event/Venue	Organizer
Sport '97-International Sports Exhibition February 15-17, 1997 Barcelona, Spain	SEAD Fiera de Barcelona Avenida Reina Maria Cristina E-80004 Barcelona, Spain
Fidec (yet to be confirmed) International Sporting Goods Trade Show September 6-7, 1997 Madrid	Feria de Madrid P.O. Box 67067 Parque Ferial Juan Carlos 1 28067 Madrid, Spain Telephone: (34-1) 722-5000 Facsimile: (34-1) 722-5799
Salon del Caravaning October 1997 Valencia	Feria Muestrario Internacional de Valencia Avda. de las Feria E-46035, Apdo.476, E-46080 Valencia, Spain Telephone: (34-6) 386-1100 Facsimile: (34-6) 363-6111

Source: Martin Holstein, *I spagne: Le marché du sport*, Centre Français du Commerce Extérieur, 1994 / and Trade Show Central, 1997

Table 3. Small Trade Shows

Almost all major Spanish cities organize small winter sports trade shows.

Event/Venue	Organizer
Nivalia International Winter Sports Exhibition November 1997 Barcelona	Feria de Barcelona Av. Reina Maria Cristina E-08004 Barcelona, Spain Telephone: (34-3) 233-2000 Facsimile: (34-3) 233-2001
FIVAC International Hunting and fishing Fair Valencia	Feria Muestrario Internacional de Valencia Avda. de las Ferias E-46035 Apdo.476, E-46080, Valencia, Spain Telephone: (34-6) 386-1110 Facsimile: (34-6) 363-6111
Equus Catalonia Horsback riding October 1997 Gerona	Associacion de Ferias Espanolas General Pardinas, 112 bis 1C 28006 Madrid, Spain Telephone: (34-1) 562-1022 Facsimile: (34-1) 563-4273

Publications

Golf Rodriguez San Pedro
8 28015 Madrid
Telephone: (341) 446-1512
Facsimile: (341) 448-5807

Diffusion Sport Rosello
102 Entresuelo
1 08029 Barcelona
Telephone: (343) 323-5702
Facsimile: (343) 323-6080

KEY CONTACTS AND SUPPORT SERVICES

Professional and Sectorial Associations

Canadian Sporting Goods Association
455, St-Antoine West, # 510
Montreal QC H2l 1J1
Telephone:(514) 393-1132
Facsimile: (514) 393-9513
Internet: http://www.globalsports.com/csga

Real Federation Espanola de Golf
Capitan Haya
9 28020 Madrid
Telephone: (341) 555-2682
Facsimile: (341) 556-3290

Importers/Distributors

Blanchart Promydist, S.A. Mejico
11 28028 Madrid
Telephone: (341) 355-6674
Facsimile: (341) 355-6674

Hirapesa, S.A. Robreno
/4 Bajos
08014 Barcelona
Telephone: (343) 490-2106
Facsimile: (343) 490-3581

Ilcor, S.A. Tuset
26 08006 Barcelona
Telephone: (343) 217-1616
Facsimile: (343)

Imsport, S.A.
Violante de Hungria
74-78 08028 Barcelona
Telephone: (343) 411-2769
Facsimile: (343) 411-2917

PGA Import Golf, S.R.L.
Avenida Camino de lo Cortao
15 Poligno Industrial Sur
28 700 San Sebastian de los Reyes, Madrid
Telephone: (341) 654-0391
Facsimile: (341) 654-7647

Distributors of Protective Helmets

Associacion Espaiola de Exportadores
de Articulos Deportivos (Cimara de C.I.Y)
Avda. Diagonal, 454
08006 Barcelona
Telephone: (34-3) 219-1300
Facsimile: (34-3) 237-1028

Productos Climax, S.A.L.
Carreteras Nacional 152km. 20,4
08150 Parets Del Valles (Barcelona)
Telephone: (34-3) 562-1311
Facsimile: (34-3) 562-1413

Distributors of In-Line Skates

Industrias Apa, S.L.
Paseo Sant Joan, 85
08009 Barcelona
Telephone: (34-3) 457-3742
Facsimile: (34-2) 457-3742

Sancheski-Sports
Anaca, 28
20300 Irun (Guipuzcoa)
Telephone: (34-43) 616-420611-124
/611-375
Facsimile: (34-43) 616-420

Skater, S.A

Barcelona, 172
08100 Sant Fost Camcentelles (Barcelona)
Telephone: (34-3) 570-7086/570-6966
Facsimile: (34-3) 593-7254

Distributors of Hockey Sticks

Associacion Espanola de Exportadores
de Articulos Deportivos (Camara de C.I.Y)
Avda. Diagonal, 454
08006 Barcelona
Telephone: (34-3) 219-1300
Facsimile: (34-3) 237-1028

Matollo Sports, S.A.
Tamora, 45-47
08005 Barcelon
Telephone: (34-3) 309-0208
Facsimile: (34-3) 300-9559

Skater, S.A.
La Barca, 2
Pol. Industrial Martorelles
08100 Matorelles (Barcelona)
Telephone: (34-3) 593-7311
Facsimile: (34-3) 593-7254

Vecar Piteus, S.A.
Avila, 117-119
08018 Barcelona
Telephone: (34-3) 300-6111
Facsimile: (34-3) 309-4624

Surf/Windsurf Importers

Krowanolit
Sancho de Avila 52-58 7º 4ª
08018 Barcelona
Telephone: (34-3) 485-3553
Facsimile: (34-3) 485-0523

A.S.A.F.E., S.L.
Josep Pla, 163
08020 Barcelona
Telephone: (34-3) 308-6000
Facsimile: (34-3) 308-0852

Vecar Piteus, S.A.
Avila, 117-119
08018 Barcelona
Telephone: (34-3) 300-6111
Facsimile: (34-3) 309-4624

Amaya Sports, S.L.
Calle J-Pabellon 1, Pol. Industrial Landaben
31012 Pamplona (Navarra)
Telephone: (34-48) 274-811
Facsimile: (34-48) 173-412

Sport Enebe, S.L. - Nayblan-
Fortuny, 18 Poligono Rabasa
03009 Alicante
Telephone: (34-6) 517-2176
Facsimile: (34-6) 517-1519

Carlos Mur - Risport-
Canigo, 3
08031 Barcelona
Telephone: (34-3) 427-4436
Facsimile: (34-3) 428-5408

Moving-Pro, S.L.
Mallorca, 285
08037 Barcelona
Telephone: (34-3) 457-8000
Facsimile: (34-3) 457-8008

Benimeli, S.L.
Ctra. Nal. 340 Alicante-Murcia Pk 696
Apdo. Correos 61
03306 Callosa de Segura (Alicante)
Telephone: (34-6) 675-0222
Facsimile: (34-6) 675-0266

Campri-Espana, S.A.
Calle 5 Sector C 3A
Sub-zona Pol. Tona Franca
08040 Barcelona
Telephone: (34-3) 263-0048
Facsimile: (34-3) 263-0936

Kelme Internacional-Aberdin, S.A.
Jaime Pomares Javaloyes, 21

03202 Elche (Alicante)
Telephone: (34-6) 544-9951
Facsimile: (34-6) 667-1255

Sancheski-Sports
Anaca, 28
20300 Irun (Guipuzcoa)
Telephone: (34-43) 616-420611-124
/611-375
Facsimile: (34-43) 616-420

Sport Enebe, S.L. -Nayblan-
Fortuny, 18 Poligono Rabasa
03009 Alicante
Telephone: (34-6) 517-2176
Facsimile: (34-6) 517-1519

Distribuidora Jardin y Deporte, S.A.
Av Valgrande, 18 B nave C
28100 Alcobendas (Madrid)
Telephone: (34-1) 661-2227
Facsimile: (34-1) 661-5164

J'hayber, S.A.
Ctra.a Dolores-Km. 1.800
03203 Elche (Alicante)
Telephone: (34-6) 545-7912
Facsimile: (34-6) 542-4956

El Corte Ingles
Departemento Central de Compras
Hermosilla, 127
28009 Madrid
Telephone: (34-1) 402-8112
Facsimile: (34-1) 309-3437

In-Line Skates Companies

Amaya Sports, S.L.
Calle J-Pabellon 1, Pol. Industrial Landaben
31012 Pamplona (Navarra)
Telephone: (34-48) 274-811
Facsimile: (34-48) 173-412

Krowanolit (Bauer)
Sancho de Avila 52-58 7°4ª
08018 Barcelona
Telephone: (34-3) 485-3553
Facsimile: (34-3) 485-0523

Diker, S.L. (California Pro)
Poligono Industrial Ugaldetxo, P/21
20180 Oiartzun (guipuzcoa)
Telephone: (34-43) 493-117
Facsimile: (34-43) 492-802

Imte, S.A. (Drikko)
Cristobal Bordiu, 8
28003 Madrid
Telephone: (34-1) 442-5500
Facsimile: (34-1) 2381

Joluvi, S.A. (Jack London)
Poligono Industrial Cancienes, Nave 6-7
33400 Aviles (Asturias)
Telephone: (34-8) 551-8080
Facsimile: (34-8) 551-8181

Randy, S.A.
Maria Tubau,4
28050 Madrid
Telephone: (34-1) 358-9814
Facsimile: (34-1) 358-9661

Moving-Pro, S.L. (Roces)
Mallorca, 285
08037 Barcelona
Telephone: (34-3) 457-8000
Facsimile: (34-3) 457-8008

Norade, S.A. (Roller Blade)
Avda. Marques de L'Argentera, 7-9 2° 1ª
08003 Barcelona
Telephone: (34-3) 319-3812
Facsimile: (34-3) 319-2608

Van Allen, S.A (Van Allen)
Josep Pla, 166-168 2°I-J
08019 Barcelona
Telephone: (34-3) 266-3210
Facsimile: (34-3)266-4753

Spanish Government Contacts

Spanish Trade Bureau
Place Bonaventure
Mart E 10 Elgin
P.O. Box 1137
Montreal QC H5A 1G4
Telephone: (514) 866-4914
Facsimile: (514) 866-6850

Spanish Trade Bureau
151 Slater Street, suite 801
Ottawa ON K1P 5H3
Telephone: (613) 236-0409
Facsimile: (613) 563-2849

Spanish Trade Bureau
Manulife Centre, bureau 1204
55 Bloor Street West
Toronto ON M4W 1A5
Telephone: (416) 967-0488
Facsimile: (416) 968-9547

Embassy of the Kingdom of Spain
350 Sparks Street, suite 802
Ottawa ON K1R 7S8
Telephone: (613) 237-2193/2194
Facsimile: (613) 236-9246

Canadian Government Contacts

Canadian Embassy
Calle Nunez de Balboa
35-28001 Madrid

mailing address: Apartado 587
28080 Madrid, Spain
Telephone: (34-1) 431-4300
Facsimile: (34-1) 435-7488

Department of Foreign Affairs and International Trade
Western Europe Division (REO)
125 Sussex Drive
Ottawa K1A 0G2
Telephone: (613) 996-4427
Facsimile: (613) 995-5772

Department of Foreign Affairs and International Trade
Market Intelligence Division (TBS)
125 Sussex Drive
Ottawa K1A 0G2
Telephone: (613) 996-3535
Facsimile: (613) 943-8820

Industry Canada
235 Queen Street
Ottawa K1A 0H5
Telephone: (613)
Facsimile: (613)

Export Development Corporation
Head Office
151 O'Connor Street
Ottawa ON K1A 9I 9
Telephone: (613) 598-2992
Facsimile: (613) 598-3098

OTHER REFERENCE MATERIAL

Martin Holstein, Espagne: Le marché du sport, Centre Français du Commerce Extérieur, 1994.

Department of Foreign Affairs and International Trade, Fact Sheet, September 1996. *http://http://www.dfait-maeci.gc.ca/english/geo/europe/e-Spain.htm*

Department of Foreign Affairs and International Trade, Overview, September 1996. *http://www.dfait-maeci.gc.ca/english/geo/europe/e-Spain.htm*

Strategis, Industry Canada, 1997. *http://strategis.ic.gc.ca*

Trade Show Central, 1997. *http://tscentral.com*

READER EVALUATION

Please help the Team Canada Market Research Centre to produce market reports which meet your information needs by completing this evaluation form and returning it by fax (613) 943-1103. Thank you for your valuable input.

1. How did you obtain a copy of this market report?
   - G InfoCentre FaxLink system
   - G InfoCentre help line
   - G Local government office
   - G Government Internet site
   - G Other: _____

2. How would you describe this market report?

	Strongly agree	Agree	No opinion	Disagree	Strongly disagree
Useful	G	G	G	G	G
Complete	G	G	G	G	G
Well organized	G	G	G	G	G
Well written	G	G	G	G	G
Ideal length	G	G	G	G	G

3. In what form do you prefer to obtain these reports?
   - G Print
   - G Electronic

4. Based on the information in this report, what specific action(s) does your organization plan to take in this market? Check all that apply.
   - G Seek an agent/distributor
   - G Visit the market
   - G Do more research
   - G Other: _____
   - G Contact Canadian trade office abroad
   - G Participate in a trade show abroad
   - G Nothing

5. What other market reports would be of benefit to your organization? Please identify specific products and countries. _____

6. Which of the following categories best describes your organization? Check one only.
   - G Processor/manufacturer
   - G Trading house
   - G Export service provider
   - G Industry/trade association
   - G Government
   - G Student/academia
   - G Consultant
   - G Other: _____

7. What were your organization's total sales last year, in Canadian dollars?
   - G Less than $10 million
   - G More than $50 million
   - G $10 million to $50 million
   - G Not applicable

Additional comments/suggestions for improvement: _____

OPTIONAL — The name of your organization is: _____

Gouvernement du Canada | Government of Canada

Le marché des articles de sport en Espagne

mai 1997

(Also available in English under the title, The Sporting Goods Market in Spain)

Préparé par
le Centre des études de marché d'Équipe Canada
et
le Service canadien des délégués commerciaux

© Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
(FaxLink n°. 38221)

Canada

Rapport préparé par le Centre des études de marché d'Équipe Canada
Direction de l'appui aux marchés (TCM)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2
Télécopieur : (613) 943-1103
Courrier électronique : research.center@dfait-maeci.gc.ca

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada produit une vaste gamme de rapports par région et par secteur à l'intention des exportateurs canadiens. Ces rapports sont disponibles sur:

— le FaxLink national (613-944-4500); et
— le site Internet InfoExport du MAECI (http://www.infoexport.gc.ca)

Le gouvernement du Canada a préparé le présent rapport en se fondant sur des sources d'information primaires et secondaires. Aussi ce dernier ne garantit-il aucunement l'exactitude des renseignements qu'il contient pas plus qu'il n'appuie les organisations dont le nom y figure. Il appartient donc aux lecteurs de vérifier l'exactitude et la fiabilité des renseignements contenus dans le présent rapport.

LE MARCHÉ DES ARTICLES DE SPORT EN ESPAGNE

Équipe Canada inc • Team Canada Inc

RÉSUMÉ

Le marché des articles de sport est, parmi le secteur des produits de consommation en Espagne, l'un des segments qui connaît la plus grande croissance. Les importations représentent une large part du marché des articles de sport puisque la production locale ne peut répondre de façon concurrentielle, à la demande des consommateurs qui recherchent des produits disponibles et de grande qualité. Les meilleurs possibilités de ventes dans le domaine des articles de sport sont pour le golf et le matériel de conditionnement physique.

Il y a peu de restrictions et de règlements en matière d'importation. Tous les articles de sport importés de l'extérieur de l'Union européenne sont sujets à des droits de douanes de 6% et une taxe sur la valeur ajoutée de 16% est imposée à tous les produits importés, peu importe le pays d'origine.

Les exportateurs canadiens sont bien reconnus en Espagne, particulièrement pour la qualité de la confection de leurs vêtements de sport et d'extérieur.

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ iii

APERÇU DU MARCHÉ 1

CLIENTS DU SECTEUR PRIVÉ ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION 5
- Circuits de distribution 5
- Importateurs 5
- Agents et représentants 5
- Fabricants 5
- Facteurs déterminant les décisions d'achat 6

FACTEURS À CONSIDÉRER POUR ACCÉDER AU MARCHÉ 6
- Règlements en matière d'importation 6

ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES 6
- Publications 6
- Foires commerciales 7

PRINCIPAUX CONTACTS ET SERVICES DE SOUTIEN 8

AUTRES DOCUMENTS DE RÉFÉRENCE 12

LE MARCHÉ DES ARTICLES DE SPORT EN ESPAG NE

Équipe Canada inc • Team Canada Inc

APERÇU DU MARCHÉ

Le marché des articles de sport demeure, parmi le secteur des produits de consommation, un des segment à plus forte croissance en Espagne. Les espagnols démontre un intérêt grandissant pour les activités qui leur permettent de profiter du plein air, d'améliorer leur santé et leur condition physique en général. La hausse des revenus, l'augmentation du stress dans les villes et la promotion des installations sportives ont largement contribué à ce changement.

Les importations prennent toujours de plus en plus d'importance puisque la production locale ne répond pas à la demande des consommateurs que ce soit au niveau de la qualité ou de la caractéristique des produits offerts.

Les secteurs les plus prometteurs sont ceux des équipements de golf et les équipements de conditionnement physique.

Tableau 1. Exportations canadiennes d'articles de sport en Espagne 1992-1995 (en milliers de $CAN)

Produits et code	1992	1993	1994	1995
Patins à glace (H.S 950670)	4	25	106	82
Bâtons de golf complets (H.S. 950631)	.	108	54	
Matériel pour le golf (H.S. 950639)	9	.	.	.
Matériel pour culture physique, gym., ou athlétisme (H.S. 950691)	303	154	208	183
Articles et mats pour sports ou jeux en plein air, piscines et pataugeoire(H.S.950699)	17	97	538	565

Source: Statistiques Canada, TIERS, 1997.

La confection

La confection est l'un des segments les plus importants du marché des articles de sport. Il représente à lui seul 31% du chiffre d'affaires total du secteur. Les grandes marques du marché sont Reebock et Adidas. La compagnie Nike, bien que pésente, est de moindre importance.

Le Canada a de bonnes possibilités dans le domaine de la confection. Les vêtements d'extérieur canadiens sont de grande qualité et peuvent concurrencer avec des compagnies tel que Patagonia des États-Unis

La chaussure

La chaussure est le second segment important du secteur sportif, représentant approximativement 33% du chiffre d'affaires total du secteur (ex.14 millions de paires en 1992). Ce segment rassemble des produits très diversifiés: les chaussures courantes, les chaussures destinées au sports de raquettes, au basket-ball, au cross-training, au football (soccer), au ski ou à la marche en montagne etc.

Les marques les plus populaires sont les marques étrangères: Reebock, Adidas et Nike. Elles se partagent 50% du marché. Parmi les marques nationales, Rox, Kelme et John Smith occupent les premières places.

Pour ce qui est de la chaussure, la marque est primordiale. Il est donc très difficile de concurrencer avec de grandes compagnies telle que Nike.

Les sports de raquette

Le secteur des sports de raquette connaît une certaine récession depuis quelques années. Les ventes d'équipement de tennis ont ralenties comparativement aux autres sports (badminton et squash) dont l'apprentissage est plus rapide et qui sont plus à la mode. Les grandes marques sont semblables à celles vendues au Canada: Penn, Prince, Wilson, Dunlop, Head, Yonex, etc.

Les sports d'hiver (ski et surf des neiges)

Le secteur des sports d'hiver est étroitement lié à divers secteurs économiques, notamment l'hôtellerie, la restauration et les transports. Selon la Fédération Espagnole des Sports d'hiver, le revenu total de ce secteur est de 70 milliards de pesetas par année.

La production espagnole est principalement assurée par deux entreprises: Rossignol et Metalúrgica Diroca. Rossignol qui est une filiale de la société française est localisée à Artes (Barcelone). Sa production est de 450 000 paires par an (31% des ventes mondiale de Rossignol), dont 90% sont exportées. Cette entreprise explique à elle seule le solde

positif du commerce extérieur du secteur des sports d'hiver. Rossignol a aussi des activités de distribution: elle a eu l'exclusivité des fixations Marker (E-U), jusqu'en 1996. La compagnie Metalurgica Diroca fabrique et importe des bâtons de ski.

Les sports de montagne

Au point de vue strictement économique, le secteur des sports de montagne a une importance modérée. Cependant, il offre des perspectives très prometteuses étant donné l'intérêt croissant des Espagnols pour la nature et l'aventure.

Les sports de montagne sont assez diversifiés bien que le plus conventionnel et le plus accessible, est la randonnée pédestre. Le matériel nécessaire à cette discipline se limite aux chaussures. Les grandes marques présentes en Espagne sont Boréal (38% du marché), Forfred (10%), Chiruca (9%), Nike et Adidas (7% chacun).

Les autres sports de montagne incluent des sports aériens tel que le parapente et le deltaplane qui nécessitent des chaussures, des harnais et des instruments de vol (altimètre, anémomètre, variomètre, boussole, etc.). De plus, il y a les sports de cours d'eau comme le kayak, le canoë, le raft, l'hydrospeed, l'hydrobob et le river-ski. Ces derniers nécessitent l'équipement suivant: le casque, le gilet de sauvetage et la combinaison isotherme.

Le cyclisme

Le marché du vélo a connu une phase d'expansion rapide en Espagne. Il est passé d'environ 900 000 unités en 1990, à 1 300 000 en 1991, puis à 2 200 000 en 1992 pour arriver à 2 300 000 en 1993.

Les producteurs espagnols sont en très bonne position sur le marché intérieur. On dénombre quatre grands fabricants au Pays Basque (BH, Velimsa, Orbea et Razesa) et trois en Catalogne (Rabasa, Monty et Alkon). Il existe aussi deux grands importateurs, Comercial Orbaiceta et Bicicletas Otero

Le VTT (vélo tout terrain)

L' essor du marché du vélo est principalement du à la popularité croissante du VTT. Les ventes de VTT sont passées de 900 000 unités en 1990, à 1,25 millions en 1991, et a atteint 2 millions en 1993. Les marques les plus connues sont principalement américaines (Scott, Marin et Diamond Back) et espagnoles, ces dernières étant surtout positionnées dans les gammes basses et moyennes (BH, Conor, Orbea et Otero).

Le golf

Le chiffre d'affaires du secteur du golf est approximativement de 130 milliards de pesetas (tourisme inclus). Les plus grandes marques de matériel présentes sur le marché sont Spalding et Dunlop-Slazenger avec des parts de marché respectives de 25% et 9%. Wilson et Yamaha sont aussi présentes, avec des parts de marché moins importantes. Il n'existe pratiquement pas de production espagnole. Une entreprise basque, Calzatura Alta Moda, fabrique des chaussures, pour un chiffre d'affaires de 60 millions de pesetas par an. En revanche, il existe un certain nombre de distributeurs spécialisés, comme Bost Golf, qui distribue la marque américaine Bird.

Afin d'attirer l'attention des golfeurs professionnels et des "aficionados" (espagnols et étrangers) le Secretaria de Turismo et la Real Federacion Espanola de Golf ont instauré, en Espagne, plus de cinq tournois de niveau professionnel à l'intérieur du Tournois Européen de Golf Professionnel.

Le taux de croissance moyen du secteur du golf a été d'environ 15 à 20% par an, au cours des premières années de 1990. On s'attend à ce que le taux de croissance annuel se situe entre 20 et 25% d'ici l'an 2000, alors que le nombre de golfeurs augmentera ainsi que la demande pour de l'équipement et des accessoire de meilleure qualité.

L'équitation

Le secteur de l'équitation est encore assez désorganisé en Espagne. La Fédération nationale manque de moyens et les clubs ne coordonnent pas leur travail. De plus, les sentiers sont sous-exploités et il n'existe que très peu de terrains de polo.

Les produits particuliers au secteur sont la confection, les bottes, la bombe, tout le harnachement du cheval et les fers.

L'Espagne compte une entreprise de sellerie très importante, Zaldi, qui a pour client, le roi Juan Carlos et qui a été le fournisseur officiel des Jeux Olympiques de Barcelone. En 1991, elle détenait 70% du marché intérieur et exportait 60% de sa production.

Le surf

Le surf attire de plus en plus de fervents parmi les adolescents et les jeunes en général. C'est un créneau du marché qui prend beaucoup d'importance et qui ne devrait pas être manqué.

CLIENTS DU SECTEUR PRIVÉ ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION

Circuits de distribution

Il y a en Espagne 4400 points de vente d'articles de sport. Près de la moitié (42%) se spécialisent dans des sports particuliers, la balance offre des produits plus divers.

Importateurs

En Espagne, on compte plusieurs grandes entreprises importatrices. La plus importante étant Cidesport qui a été crée en 1981 et qui avait un chiffre d'affaires de 2,2 milliards de pesetas en 1992.

Atoda et General Sport forment le deuxième grand importateur qui obtient depuis sa fondation d'excellents résultats. Cette entreprise est présente dans tous les segments les plus dynamiques du marché sportif tels que le surf des neige (snowboard), le VTT (vélo tout terrain) et les patins à roues allignées.

Benetton Sportsystem Ibérica, le dernier grand importateur et le plus récent, a été créé en 1994, suite au regroupement de Norade S.A. et de Prince Ibérica S.A..

Agents et représentants

Il y a trois associations de représentants ou d'agents spécialisés en espagne : Le Collectiu de Representants Esportius de Catalunya (CREC), l'Associació n de la Comunitat Valenciana de Representants Esportius (ACVRE) et l'Associació n Madrileñ a de Representants de Artículos Deportivos (AMRAD). Ces trois associations opèrents dans les régions de Catalogne, de Valence et de Madrid et regroupent 50, 36 et 41 associés respectivement.

Fabricants

Il y a aussi en Espagne des associations de fabricants. Elles sont au nombre de trois, l'Asociació n Españ ola de Exportadores de Artículo Deportivo (SEAD), l'Asociació n Españ ola de Fabricantes de Instalaciones Deportivas (Fabsport) et l'Asociació n Españ ola de Fabricantes de Artículos Deportivos (Asesport). Le SEAD réunit à peu près 70 associés, Fabsport en réunit 30 et Asesport 78. Il était question que ces trois associations se fusionne en un grand syndicat.

Facteurs déterminant les décisions d'achat

Le prix est un facteur important lors de transactions commerciales surtout parce que les produits importés de l'Asie sont offerts à des prix très compétitifs. Présentement, les

manufacturiers locaux font même des pressions auprès du gouvernement afin que celui-ci enquête à savoir si les fournisseurs asiatiques font du "dumping" de leurs produits en Espagne.

FACTEURS À CONSIDÉRER POUR ACCÉDER AU MARCHÉ

Règlements en matière d'importation

Comme les importations représentent 90% du marché total, il y peu de restriction et de réglementation à ce niveau. Tous les articles de sport importés de pays non-membres de l'Union Européenne, sont sujets à un droit de douane de 6%. Une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) de 16% est imposée à toute importation, peu importe le pays d'origine.

Les importateurs/distributeurs espagnols ont l'habitude d'utiliser des lettres de crédit pour une période de 90 jours. Toutefois, il ne s'y limitent pas.

ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES

Publications

Golf Rodriguez San Pedro
8 28015 Madrid
Téléphone : (341) 446-1512
Télécopieur : (341) 448-5807

Diffusion Sport Rosello
102 Entresuelo
1 08029 Barcelona
Téléphone : (343) 323-5702
Télécopieur : (343) 323-6080

Foires commerciales

Les salons ont pour objet principal de mettre en rapport les différents acteurs du secteur, notamment les fournisseurs et les détaillants. On observe en plus en Espagne l'intervention d'associations professionnelles, comme le SEAD, qui organise le salon du sport de Barcelone et l'Asesport le Fidec à Madrid. De plus, des groupements d'achat comme Intersport, Sport Deval, Grup Sport et Prestige Sport Group sont souvent présents à ces manifestations. Parallèlement aux grands salons, il existe un certain nombre de petits salons spécialisés.

Tableau 2. Principales foires commerciales

Événement/Lieu	Organisateur
Sport 97'- Exposition internationale du sport 15 au 17 février 1997 Barcelone, Espagne	SEAD Fira de Barcelona Avenida Reina Maria Cristina E-80004 Barcelone, Espagne
Fidec (à être confirmée) 6-7 septembre 1997 Madrid	Feria de Madrid B.P. 67067 Parque Ferial Juan Carlos 1 28067 Madrid, espagne Téléphone : (34-1) 722-5000 Télécopieur : (34-1) 722-5799
Salon del Caravaning octobre 1997 Valencia	Feria Muestrario Internacional de Valencia Avda. de las Feria E-46035, Apdo. 476, E-46080 Valencia, Espagne Téléphone : (34-6) 386-1100 Télécopieur : (34-6) 363-6111

Source: Martin Holstein, *Espagne: le marché du sport,* Centre Français du Commerce Extérieur, 1994/ Trade Shows Worldwide, An International Directory of Events, Facilities and Suppliers, 1997.

Tableau 3. Petits Salons

Pratiquement toutes les grandes villes espagnoles organisent des petits salons de sports d'hiver;

Événement/Lieu	Organisateur
Nivalia Expostion internationale des sports d'hiver novembre 1997 Barcelona	Feria de Barcelona Av. Reina Maria Cristina E-08004 Barcelona, Espagne Téléphone : (34-3) 233-2000 Télécopieur : (34-3) 233-2001
FIVAC Exposition international de Chasse et pêche Valence	Feria Muestrario Internacional de Valencia Avda. de las Ferias E-46035 Apdo. 476, E-46080, Valencia, Espagne Téléphone : (34-6) 386-1110 Télécopieur : (34-6) 363-6111
Equus Catalonia Équitation octobre 1997	Associacion de Ferias Espanolas General Pardinas, 112 bis 1C 28006 Madrid, Espagne Téléphone : (34-1) 562-1022 Télécopieur : (34-1) 563-4273

PRINCIPAUX CONTACTS ET SERVICES DE SOUTIEN

Associations sectorielles et professionnelles

Association canadienne d'articles de sport
455, St-Antoine ouest, # 510
Montréal (Québec)
H2Z 1J1
Téléphone : (514) 393-1132
Télécopieur : (514) 393-9513
Internet: http://www.globalsports.com/csga

Real Federation Espanola de Golf
Capitan Haya
9 28020 Madrid
Téléphone : (341) 555-2682
Télécopieur : (341) 556-3290

Importateurs/Distributeurs

Blanchart Promydist, S.A. Mejico
11 28028 Madrid
Téléphone : (341) 355-6674
Télécopieur : (341) 355-6674

PGA Import Golf, S.R.L.
Avenida Camino de lo Cortao
15 Poligno Industrial Sur
28 700 San Sebastian de los Reyes, Madrid
Téléphone : (341) 654-0391
Télécopieur : (341) 654-7647

Hirapesa, S.A. Robreno
74 Bajos
08014 Barcelona
Téléphone : (343) 490-2106
Télécopieur : (343) 490-3581

Ilcor, S.A. Tuset
26 08006 Barcelona
Téléphone : (343) 217-1616
Télécopieur : (343)

Imsport, S.A.
Violante de Hungria
74-78 08028 Barcelona
Téléphone : (343) 411-2769
Télécopieur : (343) 411-2917

Distributeurs de casques protecteurs

Associacion Espaiola de Exportadores
de Articulos Deportivos (Cámara de C.I.T.)
Avda. Diagonal, 454
08006 Barcelona
Téléphone : (34-3) 219-1300
Télécopieur : (34-3) 237-1028

Productos Climax, S.A.L.
Carreteras Nacional 152km. 20,4
08150 Parets Del Valles (Barcelona)
Téléphone: (34-3) 562-1311
Télécopieur : (34-3) 562-1413

Distributeurs de patins à roues alignées

Industrias Apa, S.L.
Paseo Sant Joan, 85
08009 Barcelona
Téléphone: (34-3) 457-3742
Télécopieur : (34-2) 457-3742

Sancheski-Sports
Anaca, 28
20300 Irun (Guipuzcoa)
Téléphone : (34-43) 616-420611-124
/611-375
Télécopieur : (34-43) 616-420

Distributeurs de bâtons de hockey

Associacion Espaiola de Exportadores
de Articulos Deportivos (Cámara de C.I.T.)
Avda. Diagonal, 454
08006 Barcelona
Téléphone : (34-3) 219-1300
Télécopieur : (34-3) 237-1028

Matollo Sports, S.A.
Zamora, 45-47
08005 Barcelon
Téléphone : (34-3) 309-0208
Télécopieur : (34-3) 300-9559

Skater, S.A.
La Barca, 2
Pol. Industrial Martorelles
08100 Matorelles (Barcelona)
Téléphone : (34-3) 593-7311
Télécopieur : (34-3) 593-7254

Vecar Piteus, S.A.
Avila, 117-119
08018 Barcelona
Téléphone : (34-3) 300-6111
Télécopieur : (34-3) 309-4624

Amaya Sports, S.L.
Calle J-Pabellon 1, Pol. Industrial Landaben
31012 Pamplona (Navarra)
Téléphone : (34-48) 274-811
Télécopieur : (34-48) 173-412

Skater, S.A
Barcelona, 172
08100 Sant Fost Camcentelles (Barcelona)
Téléphone: (34-3) 570-7086/570-6966
Télécopieur : (34-3) 593-7254

Vecar Piteus, S.A.
Avila, 117-119
08018 Barcelona
Téléphone : (34-3) 300-6111
Télécopieur : (34-3) 309-4624

Sport Enebe, S.L. - Nayblan-
Fortuny, 18 Poligono Rabasa
03009 Alicante
Téléphone : (34-6) 517-2176
Télécopieur : (34-6) 517-1519

Carlos Mur - Risport-
Canigo, 3
08031 Barcelona
Téléphone : (34-3) 427-4436
Télécopieur : (34-3) 428-5408

Moving-Pro, S.L.Mallorca, 285
08037 Barcelona
Téléphone : (34-3) 457-8000 Télécopieur : (34-3) 457-8008

Importateurs de Surf/Planches à voile

Krowanolit
Sancho de Avila 52-58 7 °4^A
08018 Barcelona
Téléphone : (34-3) 485-3553
Télécopieur : (34-3) 485-0523

A.S.A.F.E., S.L.
Josep Pla, 163
08020 Barcelona
Téléphone : (34-3) 308-6000
Télécopieur : (34-3) 308-0852

Benimeli, S.L.
Ctra. Nal. 340 Alicante-Murcia Pk 696
Apdo. Correos 61
03306 Callosa de Segura (Alicante)
Téléphone : (34-6) 675-0222
Télécopieur : (34-6) 675-0266

Campri-Espana, S.A.
Calle 5 Sector C 3A
Sub-zona Pol. Zona Franca
08040 Barcelona
Téléphone : (34-3) 263-0048
Télécopieur : (34-3) 263-0936

Distribuidora Jardin y Deporte, S.A.
Av Valgrande, 18 B nave C
28100 Alcobendas (Madrid)
Téléphone : (34-1) 661-2227
Télécopieur : (34-1) 661-5164

In-Line Skates Companies

Amaya Sports, S.L.
Calle J-Pabellon 1, Pol. Industrial Landaben
31012 Pamplona (Navarra)
Téléphone : (34-48) 274-811
Télécopieur : (34-48) 173-412

Krowanolit (Bauer)
Sancho de Avila 52-58 7° 4^A
08018 Barcelona
Téléphone : (34-3) 485-3553
Télécopieur : (34-3) 485-0523

Diker, S.L. (California Pro)
Poligono Industrial Ugaldetxo, P/21
20180 Oiartzun (guipuzcoa)
Téléphone : (34-43) 493-117

J'hayber, S.A.
Ctra.a Dolores-Km. 1.800
03203 Elche (Alicante)
Téléphone : (34-6) 545-7912
Télécopieur : (34-6) 542-4956

Kelme Internacional-Aberdin, S.A.
Jaime Pomares Javaloyes, 21
03202 Elche (Alicante)
Téléphone : (34-6) 544-9951
Télécopieur : (34-6) 667-1255

Sancheski-Sports
Anaca, 28
20300 Irun (Guipuzcoa)
Téléphone : (34-43) 616-420611-124
/611-375
Télécopieur : (34-43) 616-420

Sport Enebe, S.L. - Nayblan-
Fortuny, 18 Poligono Rabasa
03009 Alicante
Téléphone : (34-6) 517-2176
Télécopieur : (34-6) 517-1519

El Corte Ingles
Departemento Central de Compras
Hermosilla, 127
28009 Madrid
Téléphone : (34-1) 402-8112
Télécopieur : (34-1) 309-3437

Télécopieur : (34-43) 492-802

Imte, S.A. (Drikko)
Cristobal Bordiu, 8
28003 Madrid
Téléphone : (34-1) 442-5500
Télécopieur : (34-1) 2381

Joluvi, S.A. (Jack London)
Poligono Industrial Cancienes, Nave 6-7
33400 Aviles (Asturias)
Téléphone : (34-8) 551-8080
Télécopieur : (34-8) 551-8181

Randy, S.A.
Maria Tubau,4
28050 Madrid
Téléphone : (34-1) 358-9814
Télécopieur : (34-1) 358-9661

Moving-Pro, S.L. (Roces)
Mallorca, 285
08037 Barcelona
Téléphone : (34-3) 457-8000
Télécopieur : (34-3) 457-8008

Norade, S.A. (Roller Blade)
Avda. Marques de L'Argentera, 7-9 2°1ª
08003 Barcelona
Téléphone : (34-3) 319-3812
Télécopieur : (34-3) 319-2608

Van Allen, S.A (Van Allen)
Josep Pla, 166-168 2°1-J
08019 Barcelona
Téléphone : (34-3) 266-3210
Télécopieur : (34-3)266-4753

Contacts au sein du gouvernement de l'Espagne

Bureau de Commerce espagnol
Place Bonaventure
Mart E 10 Elgin
B.P. 1137
Montréal (Québec) H5A 1G4
Téléphone : (514) 866-4914
Télécopieur : (514) 866-6850

Bureau de Commerce espagnol
151, rue Slater, bureau 801
Ottawa (Ontario) K1P 5H3
Téléphone : (613) 236-0409
Télécopieur : (613) 563-2849

Bureau de Commerce espagnol
Manulife Centre, bureau 1204
55, rue Bloor ouest
Toronto (Ontario) M4W 1A5
Téléphone : (416) 967-0488
Télécopieur : (416) 968-9547

Ambassade du Royaume d'Espagne
350, rue Sparks, bureau 802
Ottawa (Ontario)
K1R 7S8
Téléphone : (613) 237-2193/2194
Télécopieur : (613) 236-9246

Contacts au sein de l'Administration canadienne

Ambassade du Canada
Calle Nunez de Balboa
35-28001 Madrid

adresse postale: Apartado 587
28080 Madrid
Espagne
Téléphone : (34-1) 431-4300
Télécopieur : (34-1) 435-7488

Ministère des Affaires étrangères et du
Commerce international
Direction de l'Europe de l'ouest (REO)
125, promenade Sussex
Ottawa K1A 0G2
Téléphone : (613) 996-4427
Télécopieur : (613) 995-5772

Ministère des Affaires étrangères et du
Commerce international
Direction des renseignements sur les marchés
(TBS)
125, promenade Sussex
Ottawa K1A 0G2
Téléphone : (613) 996-3535
Télécopieur : (613) 943-8820

Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1A 9Z9
Téléphone : (613) 598-2992
Télécopieur : (613) 598-3098

AUTRES DOCUMENTS DE RÉFÉRENCE

Holstein, Martin, Espagne: Le marché du sport , Centre Français du Commerce Extérieur, 1994

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, , septembre 1996.
http://www.dfait-maeci.gc.ca/english/geo/Europe/l-espagne.htm .

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Aperçu , septembre 1996.
http://www.dfait-maeci.gc.ca/english/geo/Europe/l-espagne.htm .

Strategis, Industrie Canada, 1997. http://www.strategis.ic.gc.ca

Trade Show Central, 1997. *http://www.tscentral.com*

APPRÉCIATION DU LECTEUR

Veuillez aider le Centre des études de marché d'Équipe Canada à produire des rapports qui répondent à vos besoins en remplissant le formulaire d'évaluation ci-joint et en nous le retournant par télécopieur, au (613) 943-8820. Merci de votre précieuse collaboration.

1. Comment avez-vous obtenu un exemplaire de ce rapport de marché?
   - G FaxLink de l'InfoCentre
   - G Service de rens. de l'InfoCentre
   - G Bureau régional du gouvernement
   - G Site www du gouvernement
   - G Babillard électronique de l'InfoCentre
   - G Autre : _____

2. Comment décririez-vous le présent rapport de marché?

	Tout à fait d'accord	D'accord	Pas d'opinion	Pas d'accord	Pas du tout d'accord
Utile	G	G	G	G	G
Complet	G	G	G	G	G
Bien présenté	G	G	G	G	G
Bien rédigé	G	G	G	G	G
Longueur idéale	G	G	G	G	G

3. Sous quelle forme préférez-vous recevoir ces rapports?
   - G Imprimé
   - G Version électronique

4. En se fondant sur les renseignements contenus dans le présent rapport, quelles mesures particulières votre entreprise prévoit-elle de prendre en ce qui concerne ce marché? Cochez toutes les rubriques qui s'appliquent.
   - G Chercher un agent/distributeur
   - G Visiter le marché
   - G Faire plus de recherche
   - G Autre : _____
   - G Contacter un bureau commercial du Canada à l'étranger
   - G Participer à un salon commercial à l'étranger
   - G Rien

5. Quels autres rapports de marché seraient utiles à votre entreprise? Veuillez énumérer les produits et les pays sur lesquels vous aimeriez qu'ils portent. _____
   _____
   _____

6. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre organisation? Cochez une case seulement.
   - G Fabrication/transformation
   - G Maison de commerce
   - G Fournisseur de services d'exportation
   - G Association industrielle/commerciale
   - G Organisme gouvernemental
   - G Étudiant/université
   - G Consultant
   - G Autre : _____

7. Quel était le chiffre d'affaires de votre organisation l'an dernier, en dollars canadiens?
   - G Moins de 10 million $
   - G Plus de 50 million $
   - G De 10 million $ à 50 million $
   - G Sans objet

Autres commentaires/suggestions : _____
_____
_____
_____
_____

FACULTATIF — Nom de votre organisation : _____